

УДК 338.24.021.8

О. П. Минчукова, аспирант

(Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УСЛУГА КАК РЫНОЧНЫЙ СУБЪЕКТ

В статье рассматривается ситуация, сложившаяся в сфере высшего и среднеспециального образования Республики Беларусь. Образовательные услуги рассматриваются как рыночный субъект, предлагаются маркетинговые стратегии для современных белорусских университетов, выживающих в условиях «демографической ямы», отсутствия достаточного финансирования и растущей конкуренции из-за рубежа.

The article analyzes current situation in education sphere of the Republic of Belarus. Educational service is regarded as a market subject. The author suggests marketing strategies for modern Belarussian universities which at present deal with demographic gap, lack of funding and foreign competition.

Введение. Глобальная, но все более регионализирующаяся международная экономика ставит новые задачи для образовательной сферы Республики Беларусь, основными из которых являются: поиск своего места в мировом образовательном пространстве; формирование интеграционных моделей функционирования в рамках ЕЭП; развитие международных образовательных услуг.

В этой связи необходимо, наконец, осознать, что рынок образовательных услуг должен стать объектом пристального внимания.

Основная часть. Статистические данные последних лет свидетельствуют о сокращении численности учащихся практически всех звеньев системы образования. Для того чтобы избежать механического закрытия образовательных учреждений, а тем более с целью повышения качества образования, с нашей точки зрения, необходимы меры селективного характера, которые помогли бы сохранению того лучшего, что накоплено в системе образования республики. В этой связи представляется целесообразным использование не только административных или организационных методов, но и рыночных.

С нашей точки зрения, с учетом расширения влияния Республики Беларусь на образовательном пространстве СНГ и перспектив ее участия в Едином экономическом, а потому и образовательном пространстве, белорусским образовательным учреждениям профессионального образования необходимо учитывать следующие аспекты и следствия кооперации:

- получение льгот и помощи со стороны республиканских и региональных органов управления;

- участие в реализации программ, в роли агентов совместной образовательной деятельности (пример российско-белорусского сотрудничества в Могилеве уже есть);

- получение валютных средств за посредническую деятельность (вербовка абитуриентов

для зарубежных образовательных учреждений и за рубежом – для своего образовательного учреждения), а также расширение объема реализации собственных образовательных и сопутствующих услуг (включая оформление заграничных паспортов, виз, проездных и других необходимых документов);

- участие в распределении и целевом использовании валютных средств на приобретение по международным проектам оборудования, учебных программ и материалов для нужд учебного процесса и ученых-сотрудников;

- расширение географии поездок должностных лиц и других сотрудников и партнеров образовательного учреждения;

- решение или сглаживание внутренних кадровых и других проблем.

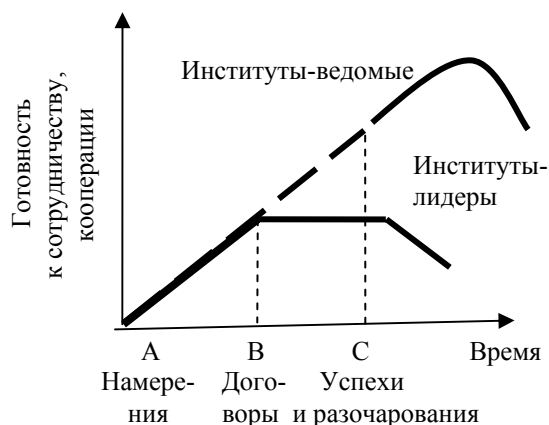
Особенно важными представляются перечисленные дополнительные возможности в свете расширения экономического пространства в рамках созданного ЕЭП, рынок образовательных услуг которого в очень скором времени подвергнется экспансии российских образовательных учреждений и в целом росту конкуренции.

Жизненный цикл кооперации институтов, как считает Т. Лаптон [1], обычно принимает форму, изображенную на графике (рисунок).

Как видно из графика, жизненный цикл международной кооперации образовательных учреждений состоит как минимум из трех стадий, обозначенных буквами А, В и С.

На стадии «А» международные связи (на межрегиональном и межгосударственном уровнях) играют иницирующую роль, обеспечивая первичный контакт (знакомство) учреждений друг с другом, организацию встреч руководителей институтов, налаживание дальнейших контактов.

Стадия «В» включает согласование позиций в отношении кооперации, вплоть до выработки и подписания конкретных соглашений, договоров. В этот процесс вовлекаются ключевые (ведущие) сотрудники.



Жизненный цикл международной кооперации образовательных учреждений с различными ролями [2]

Начало стадии «С» ознаменовано возникновением проблем, угрожающих кооперации. Ведомые образовательные учреждения могут к этому времени получить результаты, превышающие их ожидания и даже саму готовность к кооперации. В то же время ведущие учреждения могут обнаружить, что стоимость продолжения подобной активности стремится превысить потенциальную выгоду, так что их готовность к сотрудничеству резко падает.

В точке, где кривые готовности к кооперации начинают расходиться, активную роль должна сыграть сама общественность (прежде всего в лице международных организаций сотрудничества и помощи). Чтобы избежать не нужной ни одной из сторон постоянной зависимости, Т. Лаптон рекомендует вовремя перейти от чисто институционального подхода к такому, при котором личности видят много различных преимуществ от продолжения сотрудничества (в т. ч. поездки, доступ к данным и др.). Так что в итоге уровень зависимости осознанно усиливается, но процесс идет вглубь, а средства его осуществления становятся разнообразнее и рассредоточиваются.

Персоналу учебных заведений особенно профессиональной школы в свете формирования ЕЭП полезно представлять себе все возможные эффекты и пути сотрудничества. В этом смысле полезен аппарат «public relations», который требует безусловной честности, открытости информации. Так еще раз проявляется важнейшая особенность маркетинга образовательных услуг как маркетинга открытых систем.

Можно и нужно заинтересовывать вузовскую общественность в продвижении образовательных услуг. Опыт работы, например, с Туркменистаном показал, что в этом случае возникает немалая череда проблем, которые еще предстоит решить. Это и организация учебного процесса, и формирование необходимой

культурной среды, и организация досуга, и смягчение межнациональных различий и др.

Учет перечисленных факторов делает образовательные услуги несколько дороже. Однако важно формировать цену продажи с учетом цены потребления образовательной услуги, максимально сокращая последнюю, — это можно сделать в контакте с заказчиком образовательных услуг. Но создавать дополнительные возможности для иностранных студентов — это создавать дополнительные возможности и для собственных, т. к. за заработанные валютные средства можно и нужно приобретать дополнительное оборудование, обмениваться опытом и др. При этом необходимы макроэкономическая воля и стремление использовать эффективно кадровый потенциал отечественных образовательных учреждений.

И последнее: надо хорошо понимать, что конечный исполнитель образовательных услуг — преподаватель — на самом деле не только исполнитель, но еще и потребитель условий труда, социального статуса, новых контактов и новой информации и много-много другого. Особенно важными составляющими его труда в условиях растущей конкуренции становится обмен опытом и возможность повышения квалификации белорусских преподавателей в лучших учебных и научных учреждениях за рубежом.

По оценке Центра мониторинга миграционных процессов, из республики ежегодно на протяжении 1996–2006 гг. уезжали в среднем 5–7 докторов наук и 70 кандидатов наук [4]. Процесс «утечки умов» необходимо прекратить, и это-то как раз можно сделать посредством международной кооперации. Мало того, с учетом преобладающего направления выезда — России — возможна реэмиграция, но только в случае эффективного взаимодействия между образовательными учреждениями ЕЭП и осознания необходимости эффективного использования связей с общественностью.

И наконец, обратимся к важнейшей мировой тенденции — глобализации образования и ее следствию — стремительному развитию экспорта образовательных услуг в целом ряде стран.

Как известно, глобализация образования находится в прямой связи с появлением online-университетов и развитием транснационального образования. По мнению австралийского ученого Г. Макбурни, как представителя страны-экспортера транснационального образования, оно является «...трудной темой дебатов. Нации-импортеры изобретают регулирующие законодательства по разным причинам, включая защиту потребителя, защиту местных систем образования и обеспечение качества. Экспортеры создают этические кодексы и заботятся о репутации своих учреждений, поскольку они работают на международной арене» [3]. Республика

Беларусь также не должна стоять в стороне от данного процесса.

Глобализация образования привлекает внимание крупнейших международных учреждений и организаций: ЮНЕСКО, ООН, Всемирного банка, Совета Европы и др. Интенсифицируются международные отношения в сфере образования: они направлены на повышение его качества и доступности, обеспечение признания эквивалентности дипломов, преодоление национальных барьеров.

По мнению экспертов, в ближайшие годы обучение иностранных студентов в ряде стран станет одной из наиболее доходных отраслей экономики. Небольшой Сингапур в сфере образовательных услуг создает годовой доход в 8 раз больше дохода огромной России в ВПК [4].

У нас, как известно, несмотря на наличие и технического, и технологического, и методического обеспечения экспорта образовательных услуг, существенного прорыва в части предоставления образовательных услуг иностранным студентам пока не отмечено. Слепое копирование болонских стандартов, как показывает опыт, не делает образование более эффективным.

В связи с этим нельзя игнорировать иную возможность развития экспорта образовательных услуг – через активизацию образовательных процессов с заинтересованными сторонами из «ближнего» и «дальнего» зарубежья и инициирование инновационных образовательных проектов в формате международного сотрудничества на постсоюзном пространстве.

Анализируя ситуацию в сопоставлении наработанного опыта белорусских и российских вузов по предоставлению образовательных услуг в их новых формах (телеуниверситеты, дистанционное образование, тьюторское образовательное консультирование, Интернет-университеты и др.) с тревогой можно отметить, что в этом смысле российские вузы, безусловно, гораздо больше преуспели. Это и вполне развитое (а как иначе, если половина территории за Уралом, а преодоление таких расстояний дорого) дистанционное образование, и университет Нестеровой и другие давно работающие проекты.

Тревога обусловлена тем российским опытом, в рамках которого дистанционное образование сменило бесконечное множество филиалов и представительств московских вузов, уровень преподавания и степень коррумпированности которых инициировал новую модель развития образования в удаленных от Центра территориях – посредством дистанционного обучения

как дополнения к формированию все-таки местных образовательных учреждений. Примером тому может служить университет Югры.

И российские, и европейские вузы в этом отношении более продвинуты, чем белорусские. Они уже сегодня работают в рамках новых образовательных подходов на нашей территории (примером тому может служить, например, активное привлечение студентов-белорусов к обучению в Европейском гуманитарном университете (Литва). Или наоборот, обучение белорусов в сегодня популярных украинских вузах, потому что там минимально снижены требования к уровню знаний.

В итоге белорусские вузы выглядят по ряду позиций менее конкурентоспособными. Возможно, именно интеграционные процессы в образовании и сыграют решающую позитивную роль в процессах реформирования отечественной системы образования.

Выводы. Проведенное исследование рынка образовательных услуг в новых условиях его формирования указывает на необходимость:

- создания всего спектра условий для предоставления международных образовательных услуг с использованием уже имеющихся конкурентных преимуществ и формирования новых;
- формирования системы развития преподавательских кадров на новом уровне посредством более широкого обучения их новым образовательным технологиям, в т. ч. за рубежом;
- международной кооперации с вузами постсоюзных республик с целью предупреждения недобросовестной конкуренции;
- формирования образовательного рынка Республики Беларусь как единого образовательного ресурсного центра, но с предоставлением большей свободы развития университетам в их поиске конкурентных форм существования на рынке.

Литература

1. Lipton, T. Education of modern age / T. Lipton // Camp David. – 2007. – 156 p.
2. Рудый, К. Международная экономическая миграция населения: сущность, факторы и особенности // Вестник ассоциации белорусских банков. – № 2 (406). – 2007. – С. 14–19.
3. MacBourney, T. Educational systems of South-East Asia / T. MacBourney. – Melbourne, 2009. – 213 p.
4. Зарубежный опыт реформ в образовании: аналит. обзор // Официальные документы в образовании. – 2009. – № 6. – С. 52–63.

Поступила 10.03.2012

УДК 630*68:630*92

О. В. Романенко, аспирант (БГТУ)

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СУБКОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ
В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ БЕЛАРУСИ**

Статья посвящена определению значения институциональных условий развития субконтрактных отношений в лесном хозяйстве Беларуси. Определяется роль институциональных факторов, рассматриваются проблемы совершенствования институциональной базы и создания экономических условий для привлечения сторонних организаций к выполнению работ в лесном хозяйстве.

The article is devoted to defining the value of the institutional environment of subcontracting relations in the forestry sector in Belarus. The role of institutional factors is defined, the problem of improving the institutional framework and the creation of economical environment for attracting of outside organizations to perform work in the forestry are considered.

Введение. В настоящее время в литературе все больше внимания уделяется проблемам существования и совершенствования институциональной среды как фактора, оказывающего непосредственное влияние на экономическое развитие. Целью данной статьи является рассмотрение роли институциональной среды как фактора развития лесного хозяйства, а также наиболее важных институтов, которые оказывают воздействие на расширение использования контрактных отношений в лесном хозяйстве Беларуси.

Значение институтов и институциональные условия. Экономический рост, как подчеркивает Д. Норт, обеспечивается развитием институтов, «создающих благоприятную среду для совместного решения сложных проблем обмена» [1, с. 12]. Повышение эффективности лесного хозяйства Беларуси может быть достигнуто посредством развития рыночных отношений в отрасли, что невозможно без соответствующих институтов [2, р. 33].

В соответствии с наиболее часто употребляемым в современной экономической науке определением институтов, предложенным Д. Нортом, «институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [1, с. 17]. Понятие «институт» включает в себя как формальные правила, так и неформальные нормы, которые ограничивают поведение действующих субъектов либо принуждают поступать определенным образом в определенных ситуациях. Кроме того, выделяют рамки поведения, незафиксированные ни формальным, ни неформальным правом, которые действующие субъекты выбирают спонтанно и следуют их предписаниям добровольно [3, с. 187]. Институты позволяют снизить неопределенность, сопровождающую взаимодействие людей.

Институты не только оказывают влияние на развитие уже существующих организаций, но и

зачастую определяют, какие организации возникают в рамках существующих институтов. В свою очередь организации могут поддерживать существование отдельных институтов. Как отмечает А. Н. Нестеренко, организации и институты «образуют устойчивое единство, поскольку члены организации заинтересованы в сохранении института. Наличие института позволяет им максимизировать полезность» [4, с. 372].

Несмотря на то, что основной задачей институтов является снижение неопределенности путем установления механизмов взаимодействия действующих субъектов, они не всегда являются эффективными. А. И. Лученок обращает внимание на то, что институты могут выступать как в качестве благоприятных или нейтральных факторов, так и в качестве негативных факторов, препятствующих развитию. Часто институты нужны «только для закрепления сложившихся отношений собственности или властных полномочий. В результате они служат интересам тех, кто занимает ведущие позиции как в экономической жизни, так и в обществе» [5, с. 5]. Д. Норт отмечает, что «некоторые институты – например, правила, которые ограничивают вступление новых конкурентов в отрасль, требуют бесполезных проверок, увеличивают информационные издержки или снижают надежность прав собственности – повышают транзакционные издержки» [1, с. 86–87], которые в общей форме можно рассматривать как издержки взаимодействия.

Несмотря на неэффективность отдельных институтов, их изменение – вопрос сложный и порой занимающий длительный период времени. «Хотя институциональные ограничения могут быть не самыми лучшими или не самыми эффективными для определенной группы индивидов, вовлеченных в отдельный акт обмена, и потому в интересах этой группы можно было бы изменить институты, тот же самый набор институтов для другого набора альтернатив может создать условия для наиболее эффективной